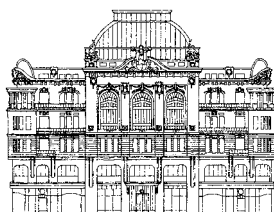


# ЕКОНОМСКА КРИЗА: ПОРЕКЛО И ИСХОДИ

## Зборник радова



SERBIAN ACADEMY OF SCIENCES AND ARTS  
DEPARTMENT OF SOCIAL SCIENCES  
Economic Sciences Committee

---

ECONOMIC SCIENCES COLLECTION  
Book XIV

---

# ECONOMIC CRISIS: ORIGINS AND OUTCOMES

Proceedings  
of the Conference  
CRISIS: ORIGINS AND OUTCOMES  
held at SASA on April 20, 2010

Accepted for Publication at the 10<sup>th</sup> Session of the Department of Social Sciences  
of the Serbian Academy of Sciences and Arts, held on December 14<sup>th</sup>, 2010  
after being reviewed by  
Corresponding Member Časlav Ocić, University Professors Oskar Kovač,  
Mladen Kovačević,  
Ljubomir Madžar, Blagoje Babić, Milovan Mitrović, Đorđe Popov and Rajko Bukvić

Editor  
Academician  
ČASLAV OCIĆ

BELGRADE  
2018

СРПСКА АКАДЕМИЈА НАУКА И УМЕТНОСТИ  
ОДЕЉЕЊЕ ДРУШТВЕНИХ НАУКА  
Одбор за економске науке

---

ЕКОНОМСКИ ЗБОРНИК  
Књига XIV

---

# ЕКОНОМСКА КРИЗА: ПОРЕКЛО И ИСХОДИ

Зборник радова  
с научног скупа  
КРИЗА: ПОРЕКЛО И ИСХОДИ  
одржаног у САНУ 20. априла 2010. године

Примљено на 10. скупку Одељења друштвених наука  
Српске академије наука и уметности 14. децембра 2010.  
на основу реферата  
дописног члана Часлава Оцића, универзитетских професора Оскара Ковача,  
Млађена Ковачевића, Љубомира Маџара, Благоја Бабића,  
Милована Митровића, Ђорђа Попова и Рајка Буквића

Уредник  
академик  
ЧАСЛАВ ОЦИЋ

БЕОГРАД  
2018

СРПСКА АКАДЕМИЈА НАУКА И УМЕТНОСТИ  
ОДЕЉЕЊЕ ДРУШТВЕНИХ НАУКА  
Одбор за економске науке

SERBIAN ACADEMY OF SCIENCES AND ARTS  
DEPARTMENT OF SOCIAL SCIENCES  
Economic Sciences Committee

**ЕКОНОМСКА КРИЗА:  
ПОРЕКЛО И ИСХОДИ**

**ECONOMIC CRISIS:  
ORIGINS AND OUTCOMES**

Припрема  
Љубица Танасковић

Layout  
Ljubica Tanasković

Превод с енглеског  
Александар Павић

English translation  
Aleksandar Pavić

Штампа  
Штампарија Издавачке фондације  
Архиепископије београдско-карловачке  
Краља Петра Првог 5, Београд

Printed by  
Štamparija Izdavačke fondacije  
Arhiepiskopije beogradsko-karlovačke  
Kralja Petra Prvog 5, Belgrade

Тираж  
200 примерака

Circulation  
200 copies

©  
САНУ, Београд, Србија

©  
SASA, Belgrade, Serbia

# САДРЖАЈ      CONTENTS

## ТЕШКА ЈЕ ПРАЗНА ТОРБА (УМЕСТО ПРЕДГОВОРА)

Часлав Оцић

1

### УВОДНА ИЗЛАГАЊА

### INTRODUCTORY LECTURES

ВЕЛИКА ЕКОНОМСКА КРИЗА  
И ДРЖАВНА ИНТЕРВЕНЦИЈА  
У МЕЂУРАТНОЈ ЈУГОСЛАВИЈИ  
Смиљана Ђуровић

7

THE GREAT ECONOMIC CRISIS  
AND STATE INTERVENTION  
IN INTERWAR YUGOSLAVIA  
Smiljana Đurović

ГЛАВНИ ИЗАЗОВ СВЕТСКОЈ  
ПРИВРЕДИ: ИСЦРПЉИВАЊЕ  
„ЕВРОПСКЕ ВРСТЕ РАЗВОЈА“  
Благоје С. Бабић

27

THE MAIN CHALLENGE TO THE WORLD  
ECONOMY: EXHAUSTION OF THE  
„EUROPEAN TYPE OF DEVELOPMENT“  
Blagoje S. Babić

### ИСТОРИЈСКИ ОСВРТ

### HISTORY

ПРВЕ ТРИ БАНКАРСКЕ КРИЗЕ  
У СРБИЈИ ДО 1914.  
Биљана Стојановић

51

THE FIRST THREE BANKING CRISES  
IN SERBIA BEFORE 1914  
Biljana Stojanović

ЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА  
И КОНЈУНКТУРА У ЈУГОСЛАВИЈИ,  
1919–1925.  
Бошко Мијатовић

71

ECONOMIC POLICY  
AND MARKET CONDITIONS  
IN YUGOSLAVIA, 1919–1925  
Boško Mijatović

АГРАРНА КРИЗА  
У СРБИЈИ, 1925–1935.  
Момчило Исић

91

AGRARIAN CRISIS  
IN SERBIA, 1925–1935  
Momčilo Isić

МЕЂУРАТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ  
У ЈУГОСЛОВЕНСКУ ИНДУСТРИЈУ

101

INTERWAR INVESTMENTS  
IN YUGOSLAV INDUSTRY

И ХРВАТСКО-СЛОВЕНАЧКА ПРОПАГАНДА Слободан Вуковић	AND CROATIAN-SLOVENIAN PROPAGANDA Slobodan Vuković
ТЕОРИЈСКИ ОСВРТ	THEORY
ТЕОРИЈЕ КРИЗЕ – КРИЗА МОДЕРНИХ ТЕОРИЈА Александар Саша Гајић	115 CRISIS THEORIES – THE CRISIS OF MODERN THEORIES Aleksandar Saša Gajić
СВЕТСКА ФИНАНСИЈСКА КРИЗА Оскар Ковач	127 THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS Oskar Kovač
МОГУЋИ УЗРОЧНИЦИ ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ Љубомир Маџар	141 CONUNDRUM OF THE PRIME MOVERS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS Ljubomir Madžar
ЕКОНОМСКА КРИЗА: ПОУКЕ ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПОЛИТИКУ Исидора Љумовић и Мирослав Н. Јовановић	159 ECONOMIC CRISIS: LESSONS FOR ECONOMIC THEORY AND POLICIES Isidora Ljumović and Miroslav N. Jovanović
ПАРАДИГМЕ ТУМАЧЕЊА И СТРАТЕГИЈЕ ИЗЛАСКА ИЗ КРИЗЕ 2008. Вера Вратуша	173 THE CRISIS OF 2008: PARADIGMS OF INTERPRETING AND STRATEGIES OF OVERCOMING Vera Vratuša
КРИЗА: НЕОЛИБЕРАЛНА ДИЈАГНОЗА – КЕЈНЗОВСКА ТЕРАПИЈА? Бранка Бујишић	193 CRISIS: NEOLIBERAL DIAGNOSIS – KEYNESIAN THERAPY? Branka Bujišić
СВЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА: ЈЕДНО ВИЂЕЊЕ Драгана Митровић	201 THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS: ANOTHER VIEW Dragana Mitrović
САВРЕМЕНА ЕКОНОМСКА КРИЗА: „АУСТРИЈСКО“ ОБЈАШЊЕЊЕ Божо Стојановић	217 THE CURRENT ECONOMIC CRISIS: THE “AUSTRIAN” EXPLANATION Božo Stojanović
ИСТОРИЈСКИ УСУД КАПИТАЛИЗМА: КРИЗА КАО ПОСЛЕДИЦА НЕКОНТРОЛИСАНОГ РАСТА Борис Н. Кршев	231 LE DESTIN HISTORIQUE DU CAPITALISME: LA CRISE EN RAISON D'UNE CROISSANCE INCONTRÔLÉE Boris Kršev

С В Е Т		W O R L D
КРИЗА И/ИЛИ НЕНАУЧЕНЕ ЛЕКЦИЈЕ? Ђорђе Попов	245	CRISIS OR AN (UN)LEARNED LESSON? Đorđe Popov
ПОРЕКЛО АКТУЕЛНЕ СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ Хасиба Хрустић	259	ROOTS OF THE CURRENT GLOBAL ECONOMIC CRISIS Hasiba Hrustić
КРИЗА И КОНВЕРГЕНЦИЈА Живота Ђорђевић	275	CRISIS AND CONVERGENCE Života Đorđević
ФИНАНСИЈАЛИЗАЦИЈА КАО УЗРОЧНИК И МУЛТИПЛИКАТОР КРИЗЕ Рајко Буквић и Часлав Оцић	277	ФИНАНСИЈАЛИЗАЦИЈА КАК ИСТОЧНИК И МУЛТИПЛИКАТОР КРИЗИСА Райко Буквич и Часлав Оцич
НЕМОЋ МОНЕТАРНЕ ПОЛИТИКЕ У УСЛОВИМА СВЕТСКЕ ФИНАНСИЈСКЕ И ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ Ђорђе Ђукић	293	THE POWERLESSNESS OF MONETARY POLICY UNDER THE CONDITIONS OF THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS Đorđe Đukić
ГЕНЕЗА И ПОСЛЕДИЦЕ КРИЗЕ: ГЕОПОЛИТИЧКИ АСПЕКТ Драгомир Анђелковић	307	GENESIS AND CONSEQUENCES OF THE CRISIS: THE GEO-POLITICAL ASPECT Dragomir Anđelković
УЗРОЦИ ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ И ЊЕНЕ ГЕОПОЛИТИЧКЕ ПОСЛЕДИЦЕ Горан Николић	327	CAUSES OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND ITS GEOPOLITICAL CONSEQUENCES Goran Nikolić
ТРАНЗИЦИЈА И СРБИЈА		TRANSITION AND SERBIA
УЗРОЦИ ДУБОКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ У СРБИЈИ Млађен Ковачевић	339	CAUSES OF THE DEEP ECONOMIC CRISIS IN SERBIA Mladen Kovačević
ЕФЕКТИ КРИЗА У СРБИЈИ Снежана Грк	363	EFFECTS OF THE SERBIAN CRISIS Snežana Grk

СВЕТСКОСИСТЕМСКИ АСПЕКТИ КРИЗЕ И СРБИЈА Слободан Антонић	379	WORLD-SYSTEMIC ASPECTS OF THE GLOBAL CRISIS AND SERBIA Slobodan Antić
АКТУЕЛНА СВЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И ТРАНЗИЦИОНА РЕЦЕСИЈА: ИСКУСТВО СРБИЈЕ Властимир Вуковић	391	THE CURRENT GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND THE TRANSITION RECESSION: SERBIA'S EXPERIENCE Vlastimir Vuković
ПОСЛЕДИЦЕ ПРОДАЈЕ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОНЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ Александра Смиљанић	405	THE SALE OF THE SERBIAN TELECOMMUNICATIONS INFRASTRUCTURE Aleksandra Smiljanić
СРПСКО ДРУШТВО: КРИЗА, СУКОБИ, РАЗАРАЊЕ И ОПОРАВАК Милован М. Митровић	421	SERBIAN SOCIETY: CRISIS, CONFLICTS, DEVASTATION AND RECOVERY Milovan M. Mitrović
НЕДОСТАЦИ СИСТЕМА КАО ПРЕТЕЖНИ ИЗАЗИВАЧ ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ (2007–2010) Маринко Бошњак	439	SYSTEMIC SHORTCOMINGS AS A PRIMARY CAUSE OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS (2007–2010) Marinko Bošnjak
ПОСЛЕДИЦЕ ЗАКЉУЧИВАЊА СПОРАЗУМА О СТАБИЛИЗАЦИЈИ И ПРИДРУЖИВАЊУ СРБИЈЕ ЕУ Дејан Мировић	451	CONSEQUENCES OF THE STABILIZATION AND ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN SERBIA AND THE EU Dejan Mirović
ЕКОНОМСКА КРИЗА И ГЛОБАЛИЗАЦИЈСКИ РИЗИЦИ У БАНКАРСКОМ СЕКТОРУ СРБИЈЕ И РЕГИОНА Бранко Урошевић	459	ECONOMIC CRISIS AND GLOBALIZATION RISKS FACING THE BANKING SECTOR OF SERBIA AND THE REGION Branko Urošević
ЕКОНОМИКА ПОСТСОЦИЈАЛИСТИЧКОГ ЗДРАВСТВА Здравко Шолак	469	ECONOMICS OF POST-SOCIALIST HEALTH CARE SYSTEM Zdravko Šolak



# ТЕШКА ЈЕ ПРАЗНА ТОРБА (УМЕСТО ПРЕДГОВОРА)

ЧАСЛАВ ОЦИЋ

## ШТА ЈЕ КРИЗА?

Загорски сељак Мика Брезовачки 1931:

Каква је та година деветстотридесетпрва! [...]

Такве још није било! [...]

Госпон биљежник – ... – јели ви знате, кај је то криза? [...]

Криза – ... – то вам је, кад ја својег јунца десет пута терам на сејем, а немрем га продати! ... То се зове, бумо рекли, криза! То је моја криза, али то бу и опћинска криза, јер ја небум могел платити својих, бумо рекли, дажбаина! ...

Славко Колар, *Ми смо за љравицу*, Загреб 1936; приповетка „Криза“.

Мајко, зашто је хладно у нашој соби? – Јер нема угљена, сине. – А зашто нема угљена? – Јер тата нема посла. – А зашто тата нема посла? – Јер има превише угљена.

Иван Дончевић, *Људи из Шушњаре*, Загреб 1933.

Да ли простодушна народска (данас је у моди да се каже: популистичка) дефиниција кризе као економске микро-макро *инконјуренције* (огромних социјалних, психолошких и моралних трошкова) коју загорски сељак Мика Б. предочава *јосјон биљежнику* 1931. (у јеку Велике кризе) има универзално значење? Које, дакле, важи и за СЕКУ 2008.

Да ли Мајчин опис *нарушавања равнојтеже кайиџала и рада* које резултира кризом хиперпродукције представља опште – *љарадоксолошко* – објашњење феномена?

Да ли је криза циклички *јроцес* („логика историје“ *на делу*) или „линеарни“ „диктат“ (*јројект*), тј. историјски инжењеринг, „практични идеализам“ куденхоф-калергијевског типа у коме ће после сламања традиционалних друштава, у постхуманој будућности киборзи заменити Мику Брезовачког и Мајку.

Која је природа најновије глобалне кризе? Да ли је она традиционални конјунктурни феномен или специфична дотад незабележена (готово уникатна) структурна појава?

Да ли је у питању само максимална, али ипак људска, *aura sacra famae* (проклета пожуда за новцем) или много амбициозније претензије глобалних демијурга: стварање новог човека или – постчовека?

## ТЕШКА ЈЕ ПРАЗНА ТОРБА

Та торба је рукопис зборника *Економска криза: порекло и исходи*. Последњих 6–7 година она је свом тежином притискала савест уредника овог зборника.

Почетком 2010. године у Кнез Михаиловој 35 – на иницијативу чланова Одбора за економске науке САНУ и чланова Друштва за привредну историју – др Смиљана Ђуровић, председница тог (тек основаног) Друштва, проф. др Благоје Бабић, Часлав Оцић, председник поменутог Одбора и научни саветник београдског Института за међународну политику и привреду, састали су се да усагласе нацрте образложења за разговора за округлим столом о светској економској кризи. Тада су не мали број економиста и већина политичара сматрали да је криза већ на издисају. Врло брзо, међутим, очекивања да ће та криза врло кратко трајати почела су да бледе: прва фаза оптимизма потопљена је таласом скепсе – криза се манифестовала као појава дугог трајања. Откуд сад тај (својеврсни) *neverendum*? На то су, поред осталог, требало да одговоре учесници расправе за округлим столом

на тему

## ПОРЕКЛО И ИСХОД КРИЗА

Расправу је 20. априла 2010. године у САНУ организовао Одбор за економске науке САНУ у сарадњи с Друштвом за привредну историју у оквиру следећих тематских целина:

УВОДНА ИЗЛАГАЊА	СВЕТ
ИСТОРИЈСКИ ОСВРТ	КРИЗА, ТРАНЗИЦИЈА, СРБИЈА
ТЕОРИЈСКИ ОСВРТ	ЗАКЉУЧЦИ И ПРЕПОРУКЕ

После расправе учесници су имали на располагању месец дана да зголове саопштења за зборник радова који је требало да се појави под истим називом као и априлски скуп. У међувремену, Европска академија економских наука и Европски центар за мир и развој УН подстакнути динамичном и корисном априлском расправом у САНУ одлучили су да у октобру 2010. организују округли сто на тему

## ЕКОНОМСКА КРИЗА И ЕВРОПСКА РЕШЕЊА?

као својеврсни продужетак и допуну априлског скупа одржаног под кровом САНУ. Овај скуп је требало да скрене пажњу на могућа европска решења глобалне економске кризе. Модератор априлског скупа је замољен да сачини тезе за разговор на овом скупу. Он је (инкорпоришући и тезе с априлског скупа, пре свега, онај део чији је аутор био Благоје Бабић) крајем априла 2010. то и учинио:

*Тезе за разјавор на тему*  
ЕКОНОМСКА КРИЗА И ЕВРОПСКА РЕШЕЊА?

ПОРЕКЛО И ПРИРОДА КРИЗА

Феноменологија кризе/а  
Друштвена и економска димензија  
Природа економских поремећаја: рецесија, криза, депресија, ...  
Криза хиперпродукције или криза хиперпотрошње?  
Кризе тржишне привреде или кризе капитализма?  
Универзалне карактеристике – макрорегионалне специфичности?  
„Транзиција“ и криза

ПОГЛЕД УНАЗАД

Хронологија криза (привредне кризе у 19. веку; привредна криза 1920–1921. године, Велика економска криза 1929–1933. године; криза стагфлације 1970-их година; енергетска криза 1974; финансијска криза у САД 1987. године и њен одраз на светску привреду; привредна криза у Јапану 1990-их година и поуке за економску политику; Светска криза 2007/8–...): сличности и разлике у узроцима, последицама и антикризним мерама. Спонтани и „плански“ (?) карактер криза. Могу ли се данас извући неке поуке из ранијих кризних догађања?

ОБЈАШЊЕЊА КРИЗА – РАЗУМЕВАЊЕ ДАНАШЊЕ  
СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Теорије привредних циклуса (неокласична школа, кејнзовска школа, марксистичка школа, аустријска школа)  
Кондратјевљева теорија дугих таласа  
Геокономско виђење економске кризе

УПРАВЉАЊЕ КРИЗАМА

Мере текуће (националне или макрорегионалне) економске политике  
Улога међународних финансијских институција и геокономских блокова у управљању кризом  
Ривалство или сарадња: аутаркија или светска привреда?

ИСХОД(И) КРИЗА

Криза и промене економско-социјалне структуре становништва  
Политичке (глобалне и макрорегионалне) импликације економске кризе  
Криза и (не)дељивост безбедности  
Криза и интеграциони процеси у Европи

## ПОГЛЕД УНАПРЕД

Путеви и методи опоравка од кризе  
 Временски хоризонт(и) опоравка: кратак, средњи и дуги рок (монетарна, фискална  
 и развојна политика)  
 Једно и јединствено глобално решење?  
 Макрорегионална („блоковска“) комбинована решења?  
 Субевропска и евроазијска решења  
 Европска решења у поређењу с америчком антикризном политиком, руским  
 антикризним програмом и кинеском стратегијом превазилажења кризе  
 Могући (европски) сценарији изласка из кризе (Европа 2020)  
 Институционалне реформе и излазак из кризе  
 Социјални субјекти динамизације будућег привредног развоја – главни чиниоци  
 изласка из кризе

С обзиром на то да се врло брзо показало да нема услова за организовање (међународног) октобарског скупа, модератор априлског скупа узео је слободу да свим учесницима тог скупа пошаље и тезе за планирани октобарски скуп, као својеврсни подсетник, али и путоказ, којим се унеколико проширују и разбоковавају првобитни оквири зборника зацртани горе наведеном шестоделном структуром априлског скупа. То је имало врло позитивно дејство тако да се до краја 2010. на столу уредника зборника нашло тридесетак – редигованих и рецензираних – квалитетних радова, спремних за прелом и штампу.

Тада нико није није могао ни да сања и да ће и зборник о кризи упасти у кризу – кризу објављивања. Покушало да завлада ледено доба постистине, па је и овај наш зборник био жртва замрзавања. Чекање на штампање зборника ипак се није претворило у *neverendum*, тако да су повољне климатске промене у 2018. створиле прилику да се овај сада већ временски научноистраживачки подухват – издржавши на најбољи могући начин пробу времена – публиковањем приведе крају.

Насупрот томе, изгледа да су слаби изгледи да за нашег живота видимо крај светске економске кризе. Криза је фактички постала перманентно (у сваком случају хаотично) стање на које се треба привикавати. Како? Одговор на ова и друга бројна „кризолошка“ питања могао би да пружи скуп који Одбор за економске науке САНУ планира да организује 2019. године под насловом

## СВЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА: 10 ГОДИНА ПОСЛЕ

Ово је први позив за учешће на том скупу.

# ПОСЛЕДИЦЕ ПРОДАЈЕ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОНЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ

АЛЕКСАНДРА СМИЉАНИЋ

Универзитет у Београду, Електротехнички факултет, Београд, Србија

aleksandra@etf.rs

**САЖЕТАК:** Продаја доминантног телекомуникационог оператора имала би изузетно штетне последице по привреду Србије која је и иначе у лошем стању. Оваквом продајом заправо се продаје монопол над фиксном мрежном инфраструктуром кроз коју се нуде телекомуникационе услуге есенцијалне за функционисање привреде и друштва. Због тога, уколико дође до продаје, може се очекивати одлив великог профита и великог дела прихода Телекома, повећање цена, мање инвестиције у телекомуникациону инфраструктуру; отпуштања како у Телекому тако и у фирмама које раде за Телеком, деградација квалитета телекомуникационих услуга... Овакве последице су већ видљиве у земљама региона које су продале своје операторе.

**КЉУЧНЕ РЕЧИ:** телекомуникације, инфраструктура, приватизација

Да у српском друштву не постоји озбиљна криза морала, и система, не би било потребно објашњавати зашто се инфраструктура не продаје, нити приватизује. Одржавање инфраструктуре, и обезбеђивање услуга без којих се не може преко ове инфраструктуре један је од основних задатака државе. Зато држава мора да поседује комплетне инфраструктуре у свим областима: телекомуникацијама, енергетици, транспорту, водоснабдевању, итд. То наравно не значи да ова тржишта не треба у извесној мери либерализовати. Држава треба да пусти компетентне компаније да граде паралелне инфраструктуре, јер су редунданса и конкуренција по правилу позитивне категорије.

Фокус ове кратке презентације ће бити телекомуникациона инфраструктура и приватизација Телекома. Телеком Србија поседује готово комплетну фиксну мрежну инфраструктуру, и због тога и јесте монопол. С обзиром на то да се ова инфраструктура градила више од 100 година, Телеком неће у скоро време добити праву конкуренцију. Таква је ситуација и у земљама где је телекомуникационо тржиште либерализовано. Телекомуникациони оператори у свету, који су настали од телефонских оператора доминирају телекомуникационим тржиштима, јер поседују инфраструктуре које су грађене деценијама. Битно је да се схвати да и мобилна телефонија и Интернет саобраћај користе готово исту инфраструктуру као и фиксни телефонски саобраћај: телефонске

линије, оптичке каблове и велики део опреме. Ово наглашавам, јер неки економисти једноставно не разумеју телекомуникационе технологије. Примера ради, економиста Бошко Мијатовић је у *Полицији* од 19. априла 2010, изјавио да Телеком више нема монопол у фиксној телефонији јер је издата лиценца, а да се уосталом све више телефонира преко Интернета. Теленор је добио лиценцу за пружање услуге фиксне телефоније, конкретно добио је опсег корисничких бројева које може да користи, што није нарочит ниво либерализације, јер Теленор нема фиксну мрежу и мора да користи Телекомову. Због тога и није платио много више од милион евра ову лиценцу. Друго, Интернет саобраћај користи исту инфраструктуру као и телефонски саобраћај, и потпуно је ирелевантно да ли се телефонира преко телефона или Интернета, телекомуникациони саобраћај у оба случаја користи исту инфраструктуру (телефонске линије, локалне централе, регионалне централе, оптичке каблове) а коју поседује само Телеком. Слаба конкурентност на телекомуникационим тржиштима лежи и у чињеници да све мреже морају бити повезане, и да је по закону дозвољено договарање оператора о ценама као што су цене интерконекције, роминга, а које се рефлектују на цене услуга.

Према томе, продајемо Телеком који има монопол над инфраструктуром и још дуго година ће бити доминантни телекомуникациони оператор. Телеком Србије повезује готово све грађане Србије, фирме, државну управу, полицију, војску, институције од националног значаја. Нема потребе доказивати његов стратешки значај. Када се оваква фирма прода страном купцу, можемо очекивати врло негативне последице. Прво, та страна фирма, пошто нема (довољно) конкуренције може произвољно дизати цене, давати услуге произвољног квалитета, произвољно инвестирати, и произвољно отпуштати. Републичка агенција за телекомуникације (РАТЕЛ) има одређене ингеренције у оквиру политике цена, али их по правилу не користи. Сама дозвола вишеструког повећања претплате пред приватизацију, без адекватног образложења, говори да државне институције не раде по закону. С обзиром на то да је Телеком монопол, цене морају да се формирају по трошковном принципу, а нема индикација да је он поштован у овом случају. На ниво инвестиција не може да се утиче, што смо искусили у претходном периоду приватизације, јер нови власници лако нађу оправдања да се одступи од уговорних обавеза. Треба очекивати да ће инвестиције страног купца бити мање него инвестиције државног Телекома, јер ће купац настојати да у кратком року надокнади новац који је платио за Телеком. Не постоје механизми за контролу квалитета услуга, а нема конкуренције која би утицала да квалитет услуга буде адекватан. Страни купац може и отпустити произвољан број радника без брига што ће квалитет услуга деградирати.

Телеком Србија за српске прилике остварује огроман приход од око милијарду евра годишње, као и велики профит. Продајом Телекома држава Србија губи неповратно могућност контроле над овим великим приходом. Када се узме у обзир да је укупан извоз Србије око 5 милијарди евра, онда је јасно да ће одлив значајног дела прихода Телекома имати веома лоше последице по

српску привреду. Користећи ове приходе држава може да подстакне развој домаће информационо-комуникационе индустрије, тако што ће Телеком куповати опрему и софтвер од домаћих фирми. Домаћим фирмама је најједноставније своје производе продати домаћем Телекому, а када добију такве референце онда их могу лакше пласирати и у иностранству. Ако страна фирма купи Телеком она ће куповати опрему и софтвер према својој пословној политици, и при томе ће вероватно форсирати фирме из своје матичне земље. Тако да српске фирме не само неће моћи продати робу Телекому, већ ће и њихов извоз бити угрожен јер неће имати адекватне референце при продаји. Неће се само профит већ и знатан део прихода одливати из земље. Ово ће повећати спољнотрговински дефицит. Такође, отпуштања могу да се очекују не само у Телекому већ и у фирмама које раде за Телеком, што ће повећати одлив младих стручњака из земље који је већ озбиљан проблем Србије. Телеком Србија финансира и многе непрофитабилне делатности од националног значаја, као што су култура и спорт, и ово финансирање се продајом Телекома доводи у питање. Постоје и разни други пратећи проблеми. Потребна су знатна улагања да се заштити комуникација између органа државне управе када страна фирма откупи Телеком. Такође, државна управа, и многе друге државне институције не плаћају Телекому телекомуникационе услуге или имају значајне попусте. Када страна фирма купи Телеком, биће потребна додатна средства у буџету да се плате телекомуникационе услуге по пуним ценама за које се може очекивати значајано повећање.

Лоше последице, које можемо очекивати ако се Телеком прода, већ су наступиле у земљама које су продале своје операторе страним операторима, што потврђује иначе очигледно. У наредном одељку приказаћемо упоређење цена телекомуникационих услуга у Србији и земљама региона које су продале своје операторе. Затим ћемо упоредити инвестиције у телекомуникационе инфраструктуре Србије и земаља региона које су продале своје операторе. И, на крају анализе, упоредићемо број запослених у телекомуникационих операторима које су продале своје операторе и у земљама које то нису учинили. Потом ћемо извести закључке из дате анализе. И, коначно, биће дат предлог како се заправо може подстаћи развој телекомуникација у Србији, а који искључује продају Телекома као најлошији могућ потез.

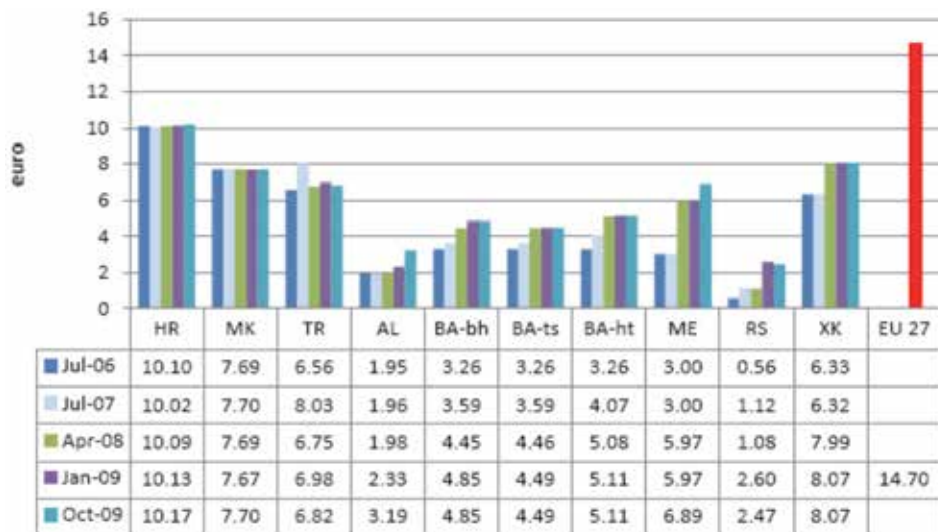
## УПОРЕЂЕЊЕ ЦЕНА ПРОДАТИХ ОПЕРАТОРА И ТЕЛЕКОМА СРБИЈЕ

У овом одељку ћемо приказати упоређење цена Телекома Србије и земаља региона. Користићемо најновије званичне податке компаније Cullen International коју је званично ангажовала Европска комисија за анализу телекомуникационих тржишта за земље југоисточне Европе које нису у Европској унији [Кулен 2010]. У мањинском државном власништву су оператори Републике Српске, Црне Горе, Хрватске, Албаније и Македоније, док су у већинском државном власништву оператори Србије, хрватски и босански опе-

ратори у Босни и Херцеговини. На графицима HR означава Хрватску, МК Македонију, TR Турску, AL Албанију, BA три оператора Босне и Херцеговине подељене према националној припадности, ME Црну Гору, RS Србију без Косова, XK Косово. У свим овим земљама доминантни оператори поседују готово целокупну фиксну телекомуникациону инфраструктуру, тако да они имају монополски положај за све телекомуникационе услуге које користе фиксну мрежу, а таква је већина услуга.

На сликама 1–4 приказане су цене за услуге фиксне телефоније: телефонске претплате, локалних импулса, међуградских импулса, и импулса из фиксне у мобилну мрежу. Фиксна телефонија је високо монополизована услуга, и у анализираним државама доминантни оператори заузимају више од 75% тржишта ових услуга, а у већини случајева заправо више од 90% тржишта. Видимо да су убедљиво најниже цене услуга фиксне телефоније у Србији, а затим у Босни и Херцеговини која такође није продала своје операторе. Република Српска јесте продата Телекому Србије, али подаци указују да Телеком Србије прати цене услуга других државних оператора у овој држави. Изразито су ниске цене локалних импулса у Србији који се највише троше, ниже су од пет до једанаест пута. Међутим, по тренутним ценовницима на званичним сајтовима, ове разлике у ценама су још веће. Па су тако локални импулси у минималним пакетима у Хрватској од 20 до 40 пута скупљи него у Србији. У Србији је, на пример, 56% укупног саобраћаја локални саобраћај [РАТЕЛ 2009: 56]. Локални саобраћај обухвата и Интернет *гајал-ај* (dial-up) везе, па би овакво драстично повећање цена изазвало и смањење коришћења Интернета. Према сликама 1–4 можемо закључити да су телефонске услуге

Слика 1. ТЕЛЕФОНСКА ПРЕТПЛАТА



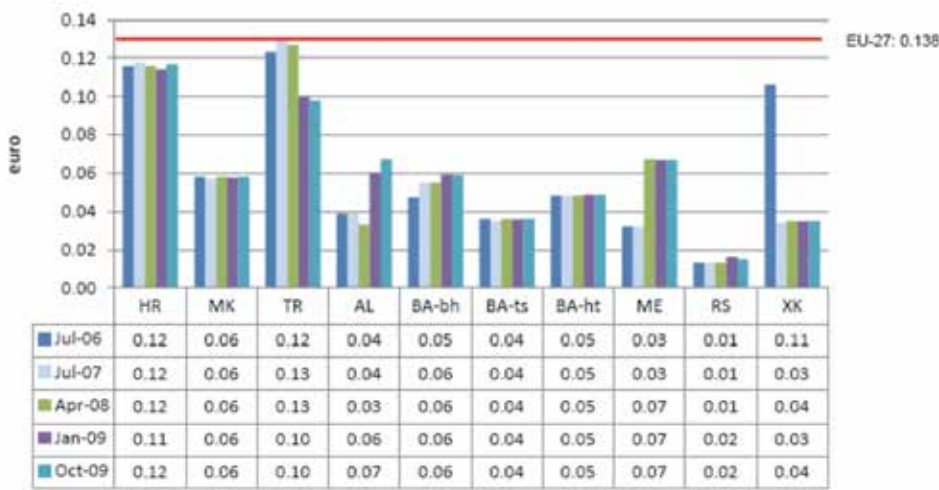


Слика 2. ЛОКАЛНИ ПОЗИВ У ТРАЈАЊУ 3 МИНУТА

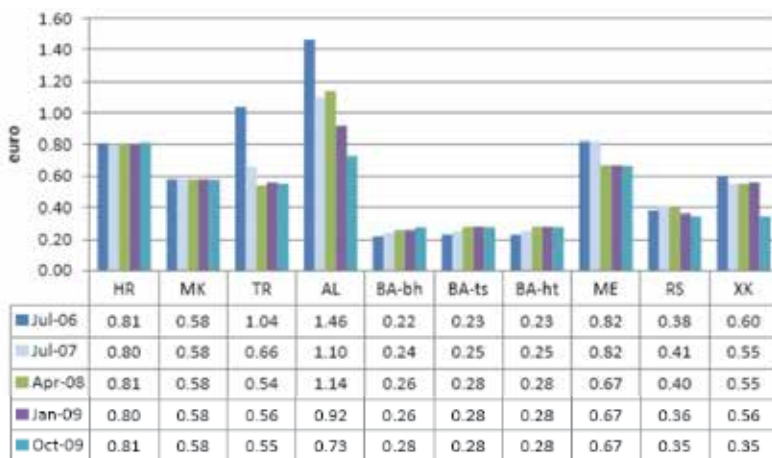


као основне телекомуникационе услуге обезбеђене по знатно приступачнијим ценама у земљама где су доминантни оператори у државним рукама, односно у Србији и Босни. То је у складу с логичним очекивањем да ће држава имати већу одговорност према својим грађанима него страни власници доминантних оператора. Чак и кад су неодговорни политичари у питању, у демократским системима они имају обавезу према грађанима као гласачима на наредним изборима.

Слика 3. МЕЃУГРАДСКИ ПОЗИВ У ТРАЈАЊУ ОД 3 МИНУТА

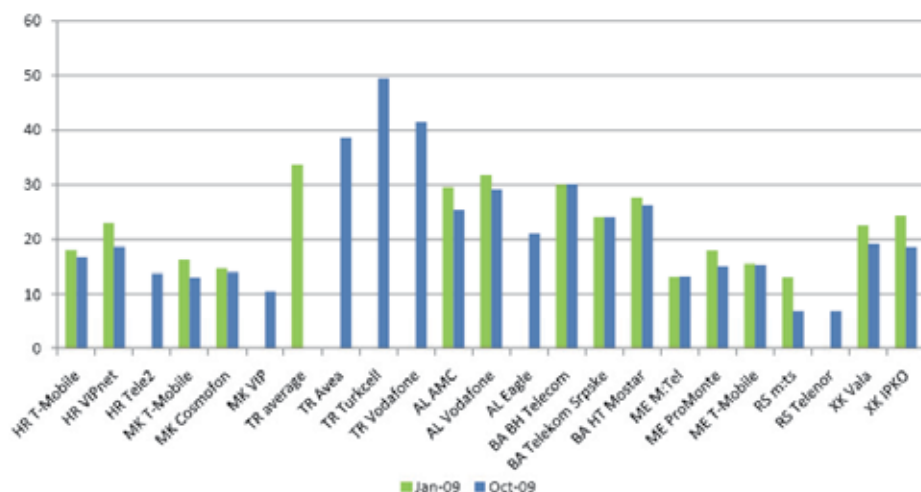


Слика 4. ПОЗИВ ИЗ ФИКСНЕ У МОБИЛНУ МРЕЖУ У ТРАЈАЊУ ОД 3 МИНУТА

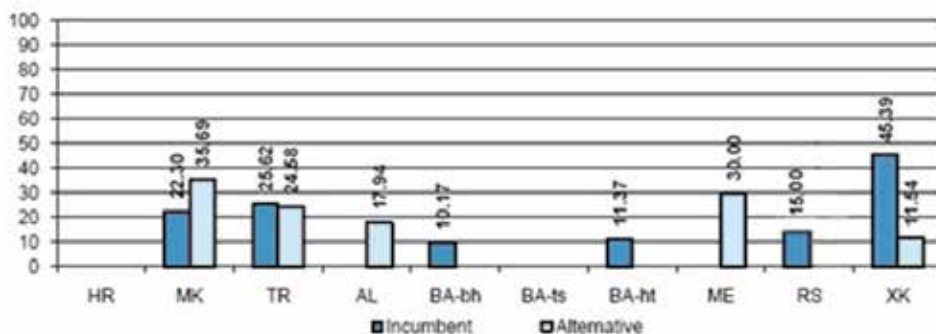


Велики број пакета мобилних услуга који је на располагању чине анализу и упоређење цена ових услуга врло тешким. Зато су уведени стандардни пакети услуга за мале, средње и велике кориснике који укључују класичне услуге мобилне телефоније према статистикама коришћења ових услуга. Овде ћемо приказати само упоређење цена стандардних пакета за средње кориснике, а резултати за мале и велике кориснике су идентични. Стандардни пакет за средње кориснике укључује: 65 позива, 30 смс-а, 0.67 ммс-а, 14% позива у фиксну

Слика 5. ЦЕНЕ У ЕВРИМА НА МЕСЕЧНОМ НИВОУ СТАНДАРДНИХ ПАКЕТА МОБИЛНИХ УСЛУГА ЗА СРЕДЊЕГ КОРИСНИКА



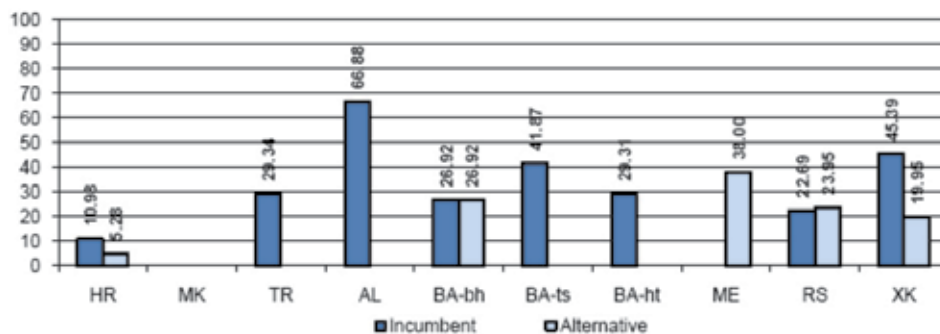
Слика 6. ЦЕНЕ У ЕВРИМА НА МЕСЕЧНОМ НИВОУ ШИРОКОПОЈАСНОГ ИНТЕРНЕТА  
БРЗИНЕ 1МВ/С



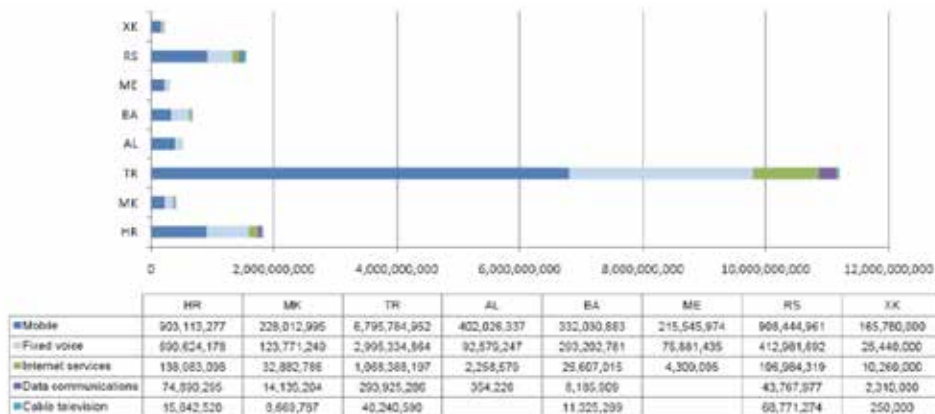
мрежу, 7% интернационалних позива, 48% позива у исту мрежу, 24% позива ван мреже, 7% телефонских порука, 50% позива за време скупље тарифе, 24% позива за време јефтиније тарифе, 26% позива за време викенда. На слици 5, може се уочити да су цене у Србији поново бар двоструко јефтиније него у другим земљама. Разлог за изузетно ниске цене мобилне телефоније у Србији је чињеница да је фиксна телефонија знатно јефтинија у Србији, па ако мобилна телефонија постане сувише скупа, корисници ће се опредељивати да користе фиксну. Други разлог је и чињеница да у Србији постоји озбиљна конкуренција у области мобилне телефоније. Можемо приметити су цене услуга мобилне телефоније у Србији знатно ниже него у Босни, што је вероватно последица да на нивоу националних ентитета у Босни нема конкуренције у области мобилне телефоније.

Цене широкопојасног Интернета брзине 1Mb/s и 2Mb/s приказане су на сликама 6 и 7. Цена за 1Mb/s је исправљена. Видимо да је Телеком Србије поново међу најјефтинијим операторима. Једино је цена широкопојасног Интернет

Слика 7. ЦЕНЕ У ЕВРИМА НА МЕСЕЧНОМ НИВОУ ШИРОКОПОЈАСНОГ ИНТЕРНЕТА  
БРЗИНЕ 2МВ/С



Слика 8. ОДНОС У ЕВРИМА ПРИХОДА ЗА РАЗЛИЧИТА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОНА ТРЖИШТА



брзине 2Mb/s у Хрватској јефтинија два пута. Међутим, приходи од Интернет услуга су мали део укупних прихода што се може видети са слике 8. Тако да би Телеком Србије могао да још снизи ове цене а да при томе не осети битно смањење прихода. У ствари, може се очекивати чак повећање прихода ако би Телеком Србије смањio цене широкопојасног Интернета, јер би ниске цене привукле знатно већи број корисника.

Телеком Србија је најјефтинији или међу најјефтинијима и за готово све остале услуге у понуди, као што су: изнајмљивање капацитета кроз мрежу, терминација позива у мобилној мрежи, изнајмљивање капацитета ка иностранству, изнајмљивање капацитета за Интернет саобраћај итд. Једино је скупља терминација позива у фиксној мрежи Телекома Србије [Кулен 2010].

#### ПОРЕЂЕЊЕ ИНВЕСТИЦИЈА ПРОДАТИХ ОПЕРАТОРА И ТЕЛЕКОМА СРБИЈЕ

У овом поглављу ћемо упоредити инвестиције у телекомуникациону инфраструктуру Србије и земаља региона које су продале своје операторе. Поново ћемо користити податке компаније Cullen International [Кулен 2010].

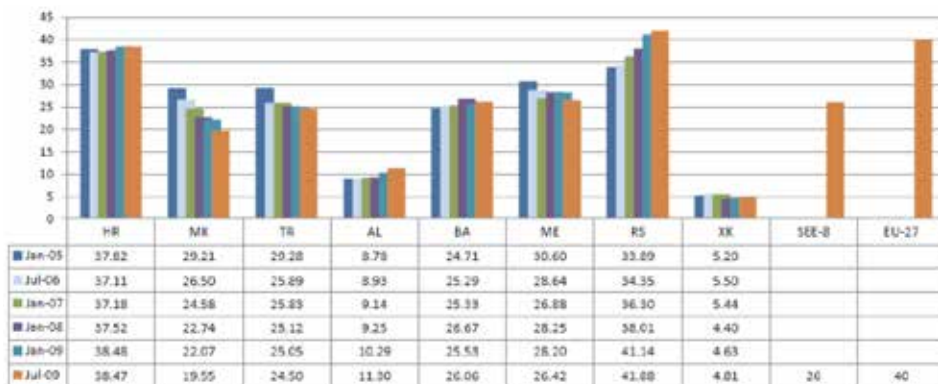
У фиксној мрежи имамо две врсте инвестиција. Једно су инвестиције у каблове: оптичке каблове до локалних централа, и бакарне жице до корисника. Друго су инвестиције у телефонске и широкопојасне прикључке. Постављени каблови се користе и за услуге фиксне телефоније, и за услуге Интернета како ускопојасног (dial-up) тако и широкопојасног (DSL). Тешко је дати процену просечног трошка по кориснику, јер цене најчешће нису јавно расположиве и одређују се на сâмим тендерима. Међутим, сигурно су улагања у каблирање значајно већа, од четири до пет пута, него у широкопојасне прикључке. Телефонски прикључци су знатно јефтинији од широкопојасних. На слици 9 приказана

је пенетрација фиксних линија, односно број фиксних линија, односно бакарних парица на 100 становника у земљама региона. Видимо да је једино Србија значајније улагала у фиксне линије, док је у неким земљама број фиксних линија чак и опао, на пример, у Македонији, Црној Гори и Турској. Разлог за опадање броја фиксних линија је вероватно нагло повећање цена услуге фиксне телефоније у овим земљама, када су оператори продати, до нивоа који сиромашни грађани не могу да плате. Србија као резултат има највећу пенетрацију фиксних линија од 42%, која је значајно виша од просека у региону који је 25%, и чак виша од просека земаља Европске уније. На слици 10 може се видети број прикључака за широкопојасни Интернет. Пенетрација широкопојасног Интернета у Србији је 6,3% што је нешто ниже од просека земаља региона који је био 7,7% у јануару 2009. Међутим пошто су улагања у каблирање, односно фиксне линије, по кориснику неколико пута већа, може се закључити да су улагања у телекомуникациону инфраструктуру Србије била знатно већа него у земљама региона које су продале своје операторе.

Србија је заправо имала већа улагања у широкопојасни Интернет чак и од Хрватске која је наизглед боља у овој области јер у њој је број широкопојасних корисника већи за 5% укупног становништва. Међутим, као што је речено широкопојасни прикључак захтева жичани кабл до корисника који је око четири пута скупљи од самог прикључка. Са слике 9 видимо да су жичани каблови у Србији инсталирани до нових корисника који чине 7% становништва, а у Хрватској само до нових 1% становника. Док се у Хрватској улагало у прикључке, у Србији се улагало у чак већи број каблова који су знатно скупљи и компликованији за инсталацију.

Улагања у мобилне и бежичне мреже мања су по кориснику у односу на улагања у фиксне мреже засноване на оптичким и електричним кабловима, али су њихови капацитети знатно мањи. Међутим, пошто су мобилне мреже доживеле експанзију у претходном периоду, онда су улагања у ове мреже била у рангу с улагањима у фиксну мрежу. На слици 11 приказана је пенетрација мо-

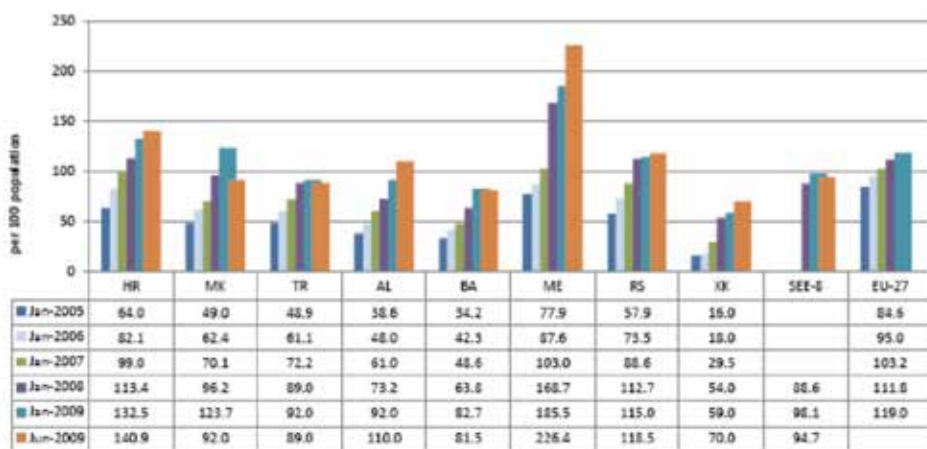
Слика 9. ПЕНЕТРАЦИЈА ФИКСНИХ ЛИНИЈА (БРОЈ ПАРИЦА НА 100 СТАНОВНИКА)



Слика 10. ПЕНЕТРАЦИЈА ФИКСНОГ ШИРОКОПОЈАСНОГ ИНТЕРНЕТА



Слика 11. ПЕНЕТРАЦИЈА МОБИЛНЕ ТЕЛЕФОНИЈЕ



билне телефоније, односно број активних сим картица по становнику. Можемо приметити да је развој мобилних мрежа у свим земљама региона био сличан, па самим тим и улагања у њих. Пенетрација мобилне телефоније преко 100% не тражи улагања од стране мрежног оператора, јер не значи повећање телефонског саобраћаја.

#### ПОРЕЂЕЊЕ БРОЈА ЗАПОСЛЕНИХ ПРОДАТИХ ОПЕРАТОРА И ОНИХ КОЈИ ТО НИСУ

У овом одељку ћемо упоредити број запослених у операторима који су продати страним операторима, и у оним операторима који то нису. Број запослених наравно варира у зависности од броја становника земље коју тај оператор опслужује, и од нивоа либерализације телекомуникационог тржишта у тој земљи. Ми ћемо упоређивати оптерећеност запослених у операторима коју

дефинишемо као број корисника по једном запосленом. Оптерећеност запослених можемо грубо проценити помоћу следеће формуле:

$$O = D \cdot C / Z \quad (1)$$

где је  $D$  део тржишта које опслужује оператор,  $C$  је број становника земље оператора, и  $Z$  је број запослених у телекомуникационом оператору. Део тржишта који опслужује дати оператор се може проценити на основу следеће формуле

$$D = P / T \quad (2)$$

где је  $P$  укупан приход оператора, а  $T$  су укупни приходи телекомуникационих оператора у датој земљи.

У табели 1 дати су подаци потребни за израчунавање оптерећености запослених у операторима разних земаља. Узети су подаци за 2008. годину јер су једино они јавно доступни за све земље. Укупни приходи оператора и број запослених узет је из њихових годишњих извештаја који су на располагању на Интернету. Број становника и укупни приходи (БДП) земаља Европске уније преузети су из Еуростата [Еуростат 2008]. Укупни приходи од телекомуникација као процент укупних прихода су преузети од Светске банке и Интернационалне телекомуникационе уније при УН [Светска Банка 2008]. За земље региона, број становника је преузет из публикације Cullen International, а укупни приходи телекомуникација су израчунати са слике 8 која је преузета из исте публикације. Телеком Србије поседује фирму Телус и користи њене услуге одржавања и обезбеђења. С обзиром на то да 0.56 прихода Телуса долази од Телекома, толики део 1900 запослених у овој фирми је додат броју запослених у Телекому.

У табели 1 израчуната су оперећења запослених у операторима земаља које су продале своје операторе, и земљама које то нису учиниле, а које су осенчене у табели. Наиме, државе су највећи акционари својих доминантних оператора у Србији, Белгији, Шведској, Словенији, Француској, Немачкој и другим земљама. С друге стране, Црна Гора, Македонија, Хрватска, Словачка и Мађарска су продале своје доминантне операторе Дојче Телекому. Телекомуникациони оператори који су настали од телефонских оператора доминирају на свим телекомуникационим тржиштима што се види из њихових прихода. Из табеле се јасно види да је у земљама које су продале своје операторе страном оператору, оптерећење запослених знатно веће него у земљама које нису продале своје операторе. То указује на чињеницу да у овим земљама запослени нису отпуштени зато што су вишак, него да би страни оператор постигао што већу зараду. У овим земљама доминација продатих оператора је нарочито изражена. Власник ових оператора нема притисак од конкуренције да пружа услуге бољег квалитета, нити да интензивно инвестира, те тако може произвољно да отпушта. Као резултат корисници имају лоше, а видели смо, и скупе услуге, док држава губи радна места за своје грађане. Једини изузетак из овог правила је Црна Гора, у којој је оптерећеност запослених врло мала, али она се може посматрати као

сингуларна тачка због познатих особености њених становника, а због којих је страни власник вероватно морао да попусти. Друго објашњење које се може дати јесте чињеница да оператор Црне Горе опслужује мали број становника, и у тако малој фирми оптимизација послова постаје тежа. Врло је шокантна изузетно мала оптерећеност Дојче Телекома у самој Немачкој од 289 корисника по запосленом, која је драстично мања него у другим земљама чије операторе поседује Дојче Телеком, па чак и преко три пута мања него у Мађарској и Македонији. Можемо приметити и да је оптерећеност запослених у Телекому Србије слична као у земљама где оператори нису продати странцима. То значи да, према датим подацима, у Телекому Србије можемо само очекивати отпуштања ако буде продат.

Табела 1. ОПТЕРЕЂЕЊЕ ЗАПОСЛЕНИХ У ДОМИНАНТНИМ ОПЕРАТОРИМА  
РАЗЛИЧИТИХ ЗЕМАЉА

	С (број становника)	З (број запослених)	П (приход оператора, милијарде евра)	Т (приход телекомуникација, милијарде евра)	О (оптерећење запосленог)
Србија <i>Телеком Србија</i>	7365000	10690	0.834	1.541	<b>372</b>
Белгија <i>Belgacom</i>	10666866	17371	5.978	9.650	<b>390</b>
Шведска <i>TeliaSonera</i>	9182927	10152	3.433	8.948	<b>347</b>
Словенија <i>Telekom Slovenije</i>	2010269	1920	0.415	1.220	<b>356</b>
Француска <i>France Telecom</i>	63982881	102300	23.600	39.000	<b>377</b>
Немачка <i>Deutsche Telekom</i>	82217837	131713	28.876	62.395	<b>289</b>
Црна Гора <i>Црногорски Телеком</i>	634000	949	0.133	0.296	<b>300</b>
Македонија <i>Македонски Телеком</i>	2048000	1906	0.303	0.407	<b>800</b>
Хрватска <i>T-Hrvatski Telekom</i>	4432000	6419	1.223	1.823	<b>463</b>
Словачка <i>Slovak Telekom</i>	5400998	5204	1.029	2.138	<b>500</b>
Мађарска <i>Magyar Telekom</i>	10045401	6245	2.006	4.001	<b>806</b>



## ЗАКЉУЧАК

На основу претходне анализе можемо са сигурношћу да тврдимо да би продаја Телекома Србије била изузетно штетна за нашу земљу. Мотивација страног купца јесте да извуче што већу корист из земље. То је најлакше учинити куповином инфраструктурних фирми као што је Телеком. С једне стране, телекомуникационе услуге су есенцијалне за функционисање грађана, државе и привреде. С друге стране, Телекомова фиксна телекомуникациона инфраструктура је грађена деценијама и као таква нема конкуренцију. Кроз фиксну телекомуникациону инфраструктуру преносе се све врсте саобраћаја: телефонски, мобилни и Интернет. Будућем власнику Телекома су дакле загарантовани велики приходи за неопходне услуге кроз инфраструктуру која нема конкуренцију.

Видели смо да су у земљама региона које су продале своје операторе страном оператору цене телекомуникационих услуга многоструко више него у Србији, иако је БДП по глави становника у овим земљама сличан као у Србији, осим у Хрватској где је два пута већи. Истовремено званични подаци о развоју телекомуникационих инфраструктура у овим земљама указују на то да су улагања била највиша у Србији. На крају смо видели да је у продатим операторима отпуштен велики број запослених, тако да је сада оптерећење запослених у овим операторима изузетно велико. Оптерећење мерено бројем корисника по запосленом је у продатим операторима региона више пута веће него у операторима који нису продати страним операторима. При томе, Телеком Србије остварује висок профит. Дакле, приходи продатих оператора су виши од Телекомових, расходи су нижи, поставља се питање где је разлика. Одговори могу бити различити али ниједан не иде у прилог продаји Телекома. Први је, да су ови оператори постали неефикаснији када су продати страном оператору, и да су сада неефикаснији од Телекома Србије. То би било сасвим реално очекивати, јер су ове операторе купио мултинационални, изузетно велики, оператор који чак доминира на европском тржишту. Познато је да су монополи неефикасни, јер немају конкуренције да изврши притисак на тржишту. Природно је онда очекивати да је компанија која доминира на великом европском тржишту буде мање ефикасна од Телекома Србије која само доминира на српском тржишту. Други одговор је да се из фирми које су продате извлаче велики профити. Полако долазимо и до трећег могућег одговора да страна компанија форсира индустрију своје матичне земље, тако што приоритетно ангажује фирме своје матичне земље. С обзиром на то да углавном фирме богатих земаља купују операторе сиромашнијих земаља, њихове фирме су по правилу скупље због значајно виших примања, те повећање цена, смањење инвестиција и деградација квалитета услуга постају неминовни.

Који год од одговора да је тачан (или нека њихова комбинација), долазимо до закључка да овде није реч о тржишној привреди у којој се повећава ефикасност да би се смањиле цене и побољшао квалитет услуга. Заправо је реч о новој друштвено-политичкој ситуацији, коју би можда било прикладно звати национал-глобализам.

## КАКО СЕ МОЖЕ УБРЗАТИ РАЗВОЈ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЈА

Продаја Телекома Србије би имала несагледиво лоше последице по привреду Србије. Мотиви за ову продају су у потпуности нејасни, и о њиховој нерегуларној природи можемо да нагађамо. Успешна стратегија развоја телекомуникационе инфраструктуре била би врло једноставна. Телеком не треба продавати, али телекомуникационо тржиште треба либерализовати. Треба дати концесију за ЕПС-ову мрежу оптичких каблова. Ово је међуградска мрежа с неискоришћеним капацитетима, али која нема приступни део до корисника. Фирма која би купила овакву концесију била би мотивисана да изгради приступну мрежу до корисника која захтева највећа улагања. С друге стране, фирма која купи Телеком нема овакву мотивацију јер Телеком већ има комплетну мрежу. Истовремено би требало поделити лиценце за брзи бежични приступ по окрузима на које је подељена Србија (WiMax или LTE технологије). Преко ове технологије могу да се пружају услуге брзог Интернета, фиксне и евентуално мобилне телефоније. Бежичне технологије су јефтине, могу се лако и брзо пустити у рад, и нарочито прикладне за рурална подручја. Преко њих би се брзи Интернет могао учинити доступним свима у кратком времену. Истовремено, пошто би лиценце укључиле обавезу покривања округа, она би захтевала улагања која су приступачна домаћим, типично малим, фирмама. Тако би домаће фирме добиле државне ресурсе на располагање, учествовале би у изградњи инфраструктуре, а затим би могле да приходују од телекомуникационих услуга. Овакво решење би истовремено подстакло развој телекомуникационе инфраструктуре, и домаће информационо комуникационе привреде.

Оваква стратегија би била у складу с европском интеграцијом Србије уколико до ње дође. ЕУ, наиме, не захтева приватизацију доминантног оператора, али захтева либерализацију телекомуникационог тржишта. Све земље ЕУ имају исту обавезу, и либерализације телекомуникационих тржишта које су спровеле су имале очекиване позитивне ефекте. Одлука да Телеком Србије остане у рукама државе Србије је у складу с принципом децентрализованог одлучивања за коју се ЕУ залаже. Такође, оваква одлука ће допринети економском развоју Србије и постизању њене економске независности која је један од услова за улазак у ЕУ. На крају, доминантни телекомуникациони оператори су државни у многим европским земљама: Словенији, Луксембургу, Белгији, Шведској, Финској, Данској, Норвешкој, Швајцарској и другим.

## РЕФЕРЕНЦЕ

- [Кулен 2010] → Cullen International, *Enlargement Countries' Monitoring Report 3, Annex: Cross-Country Tables* → <<http://www.hakom.hr/default.aspx?id=622>> 1. 3. 2010.
- [РАТЕЛ 2009] → РАТЕЛ, *Прејед тржишта телекомуникација у Републици Србији у 2008. години*, <[http://www.ratel.rs/тржиште/прегледи\\_тржишта.77.html](http://www.ratel.rs/тржиште/прегледи_тржишта.77.html)> 8. 7. 2009.
- [Еуростат 2008] → Званична статистика Еуростат за 2008. годину  
<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)>
- [Светска Банка 2008] → Званична статистика Светске Банке и Интернационалне Телекомуникационе Уније за 2008 годину  
<<http://data.worldbank.org/indicator/IT.TEL.REVN.GD.ZS>>

## THE SALE OF THE SERBIAN TELECOMMUNICATIONS INFRASTRUCTURE

ALEKSANDRA SMILJANIĆ

University of Belgrade, School of Electrical Engineering, Belgrade, Serbia

aleksandra@etf.rs

SUMMARY: The sale of the incumbent telecommunication operator would have extremely harmful consequences for the economy of Serbia, which is already in poor shape. The incumbent operator, Telekom Srbija, owns almost the entire fixed telecommunication infrastructure of Serbia, which provides telecommunication services essential for the functioning of the Serbian economy and society. Therefore, if Telekom Srbija were to be sold, we could expect the outflow of large profits as well as of a significant part of its revenue out of Serbia, along with higher prices of telecommunication services, lower investments into the infrastructure, layoffs in both Telekom Srbija and its supporting industry, and a lower quality of service. Such consequences are already clearly visible in the countries of the region that have sold their incumbent operators, based on official data.

KEY WORDS: Telecommunication, infractructure privatization